

BICION DE JUEGOS EXHI



EMPEZAMOS

EN la variada esfera del automático se ha producido un acontecimiento de incuestionable trascendencia. Ha nacido AFARESA (Asociación de Fabricantes de Automáticos Recreativos de España, S. A.), y con ella, la presente revista AUTOMÁTICO ESPAÑOL, *primer paso de aquélla para tratar de llegar a todos los afectos y amigos de nuestra querida actividad. Ayer era difícil su gestación, pero hoy es una tangible realidad. El empezar de toda nueva vida es promesa de futuro.*

AUTOMÁTICO ESPAÑOL *sale a la vida en unos momentos de profundos cambios para el automático, cuyo futuro se estructura en nuestros días.*

Para los pesimistas, todo va camino de acabar mal; para los optimistas, todo va marchando bien.

AUTOMÁTICO ESPAÑOL *no ha nacido ni para los primeros, siempre derrotados, ni para los segundos, inconscientes de su responsabilidad y perfeccionamiento. Ha nacido con el gran anhelo de estar al servicio del firme desarrollo del automático nacional.*

Aunque promovida AUTOMÁTICO ESPAÑOL *por la Asociación de Fabricantes, es, ante todo, una revista destinada a colaborar en el logro de una meta ansiada: la consecución de un gran porvenir para todos los que integran profesionalmente el automático. Los intereses de unos están íntimamente ligados con los del resto.*

Nos esperan tiempos de halagüeñas posibilidades, pero de fuerte competencia. Para llegar a ellos será necesario el perfeccionamiento, el esfuerzo y la comprensión. Todas las diferencias que surjan entre fabricantes, comercializadores o fabricantes y comercializadores podrán ser vencidas por una justa y equitativa concordia.

Nuestra actividad, como cualquier otra, puede ver el porvenir con esperanza si todos, como uno, intentan superarse, ya que todo avance colectivo se consigue a través de los méritos personales.

AUTOMÁTICO ESPAÑOL, *como todo recién nacido, precisa el calor, la protección y el estímulo de los demás. Al decir los demás quiere referirse a los fabricantes, para que manifiesten sus ideas sobre el desarrollo de las nuevas series; a los comercializadores, para que expongan sus ideas de expansión y adecuación de su mercado, y también quiere presentarse a la revista "El Mundo del Automático" como el colega que viene a sumarse a los que desean el auténtico bienestar de nuestra dedicación.*

Necesita el apoyo de todos para el logro de la ansiada meta.

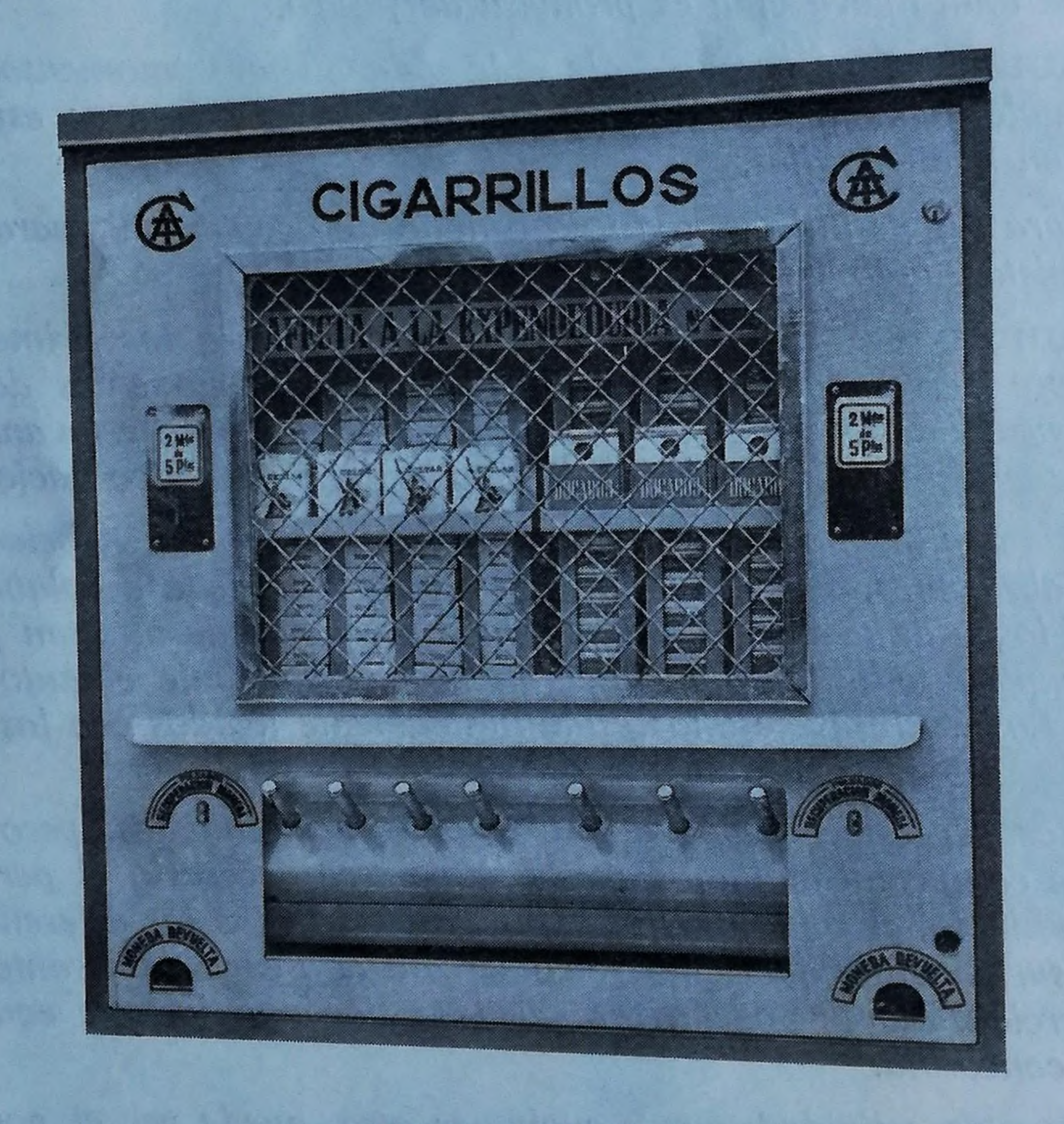
FABRICACION DE MAQUINAS AUTOMATICAS DE VENTA

— PRIMERA MARCA NACIONAL, CON MUCHOS MILES DE MAQUINAS EN SERVICIO Y VENDIENDO:

- ★ **Golosinas**
- ★ **Bolas de chicle**
- ★ **Cerillas**
- ★ **Tabaco**

— OFRECE SUS FABRICADOS:

- ★ **Con la garantía de su firma**
- ★ **Con servicios mecánicos post-venta propios**
- ★ **Con la seguridad del suministro de repuestos en todo momento**
- ★ **A precios razonables, por no estar gravados con especulaciones comerciales**



Modelo «Polimatic»



Modelo «Fosfomatic»

PROVEEDOR DE SELECCIONADORES DE MONEDAS A FABRICANTES DE PIN-BALLS, TOCADISCOS Y MAQUINAS RECREATIVAS

★

Talleres mecánicos
« A Z K O Y E N »

Peralta (Navarra)
Teléfono 42



REVISTA MENSUAL
Redacción y Administración (provisional)
Narciso Serra, 14 - MADRID-7 - Tel. 251 73 47

Director: JESUS SPINOLA VIVAR

Año I • N.º 1 • 1 abril 1965

SUMARIO

NUESTRA PORTADA

A orillas del Támesis, cerca de la famosa Torre de Londres, dos bellas muchachas, con su impronta inconfundible de turistas, conversan con un veterano soldado de la guardia. Esta foto es como un símbolo de la vieja Inglaterra, que ha sabido sintetizar la fidelidad tradicional e histórica con el espíritu moderno del progreso. En este último aspecto, Londres es cada año escenario de un importante certamen internacional, donde se exhiben las más recientes novedades de juegos automáticos y electrónicos. Sobre el desarrollo y características del celebrado el año actual damos amplia información en nuestras páginas centrales de reportaje.

NOTICIAS DE ESPAÑA

PABELLON DEL AUTOMATICO EN LA FERIA DEL CAMPO

Para aprovechar las grandes posibilidades de difusión que brinda la Feria del Campo, que como es sabido se celebrará en Madrid del 21 de mayo al 21 de junio, la Asociación de Fabricantes (AFARESA) tiene en estudio instalar en la misma un pabellón del automático, donde se exhibirán todos los modelos actualmente en fabricación.

Si es posible, la instalación se realizaría en el nuevo y gigantesco recinto de exposiciones que se construye actualmente. Es de estructura metálica, con una superficie de 30.000 metros cuadrados, repartida en tres plantas, a las que se tendrá fácil acceso mediante escaleras mecánicas.

El pabellón del automático estará dividido en "stands" de cada uno de los fabricantes para que el público pueda utilizar cómodamente todas las máquinas exhibidas, que, sin duda, serán uno de los principales atractivos de la Feria.

Al mismo tiempo de su explotación comercial durante la celebración del certamen, servirá de magnífica difusión del automático entre el público que desde todos los rincones de España, e incluso del extranjero, acuden a Madrid en esas fechas.

MEJOR CALIDAD Y MENOS AVERIAS

Es el «slogan» que puede aplicarse al conjunto de los nuevos modelos de pin-balls que han lanzado los fabricantes. Todos superan a los que hasta ahora se encontraban en el mercado, sobre todo en calidad. Podemos afirmar que se ha conseguido reducir la proporción de averías por lo menos en un 50 por 100. Y también es notable la mejora de la presentación. En las páginas siguientes informamos de las novedades presentadas por cada fabricante.



ESCALERA DE COLOR Y RENNOTTE 30

Son las dos novedades que ha lanzado Petaco al mercado últimamente.

Escalera de Color es un pin-ball que por su vistosidad, acierto en su concepción y funcionamiento perfecto está teniendo una general aceptación por parte del público. Sus tres combinaciones de póker para obtener partidas gratis, así como otras por lotería, tanteo, etcétera, hacen de este pin-ball uno de los más atractivos de los actualmente instalados en España.

Rennotte 30 es un tocadiscos que viene a cumplir una doble finalidad en el mercado. Su sencillo mecanismo, prácticamente sin averías; su presentación y diseño agradables, lo hacen apto para locales de todo tipo, así como para núcleos de población de poca importancia demográfica, en donde es difícil la existencia de técnicos.

Al conseguir esta empresa un aparato económico, de fácil amortización y con treinta selecciones de música variada, creemos que obtendrá un verdadero triunfo en su difusión y venta.

LA CARRERA DE COCHES «SUPERSON»

Billares Quevedo presenta esta original máquina, en la que dos coches se deslizan sobre una pista circular. Es un pin-ball diferente y único en el mercado.

En su parte técnica hay que destacar la solidez del equipo de transmisión de movimiento a los coches, mandado por motor de alta calidad, formando un sistema muy difícil de averiar.

El funcionamiento totalmente automático se logra a base de relés seleccionados. Los circuitos, equipados con contactos de plata pura, garantizan una conexión perfecta, y todos los plásticos que ornamentan el tablero de juego e intervienen en los circuitos eléctricos son anticalóricos.

En cuanto al tablero de juego, está barnizado al poliester para garantizar la mayor duración y posibilidad de limpieza. El mueble está cubierto por un revestimiento de formica, que le hace inalterable. Por último, hay que destacar que todos los materiales utilizados son de fabricación nacional.

LA MAQUINA QUE EN POCO ESPACIO LE DARA MAS BENEFICIOS

Es el *slogan* de presentación que utiliza C. E. D. E. S. para su nuevo pin-ball *Circus*. El motivo del frontal, como indica su nombre, figura una escena de circo con un disco central valorado y el contador de tanteo.

Entre sus características señalaremos que consta de cinco contacto "Tarjet value" selectores de disco. Las partidas gratis se consiguen por tanteo, diana y lotería; los monederos son de dos y cinco pesetas; el reglaje de partida puede hacerse desde 1.000 a 1.900 puntos; el mueble es de acero inoxidable y cuenta también con transformador adaptable a todos los voltajes.

EL KIN-BALL NUEVO MODELO DE MARESA

El mérito principal de *King-Ball*, según los técnicos de Maresa, es la gran calidad de su construcción, ya que con este modelo se ha alcanzado el máximo de seguridad.

Sus características son las siguientes: La pantalla figura un salón de billar; en la parte superior hay una escalera de bolas de plástico. Si el jugador consigue subir siete de estas bolas tiene partida gratis. (El mecanismo es regulable a gusto del explotador: de siete a doce bolas.) También se consiguen partidas gratis por tanteo, por lotería o de manera especial.

el automático más seguro y elegante del mercado europeo

KROMSON
ELECTRO-MECANICA DE PRECISION
ZARAGOZA (ESPAÑA)



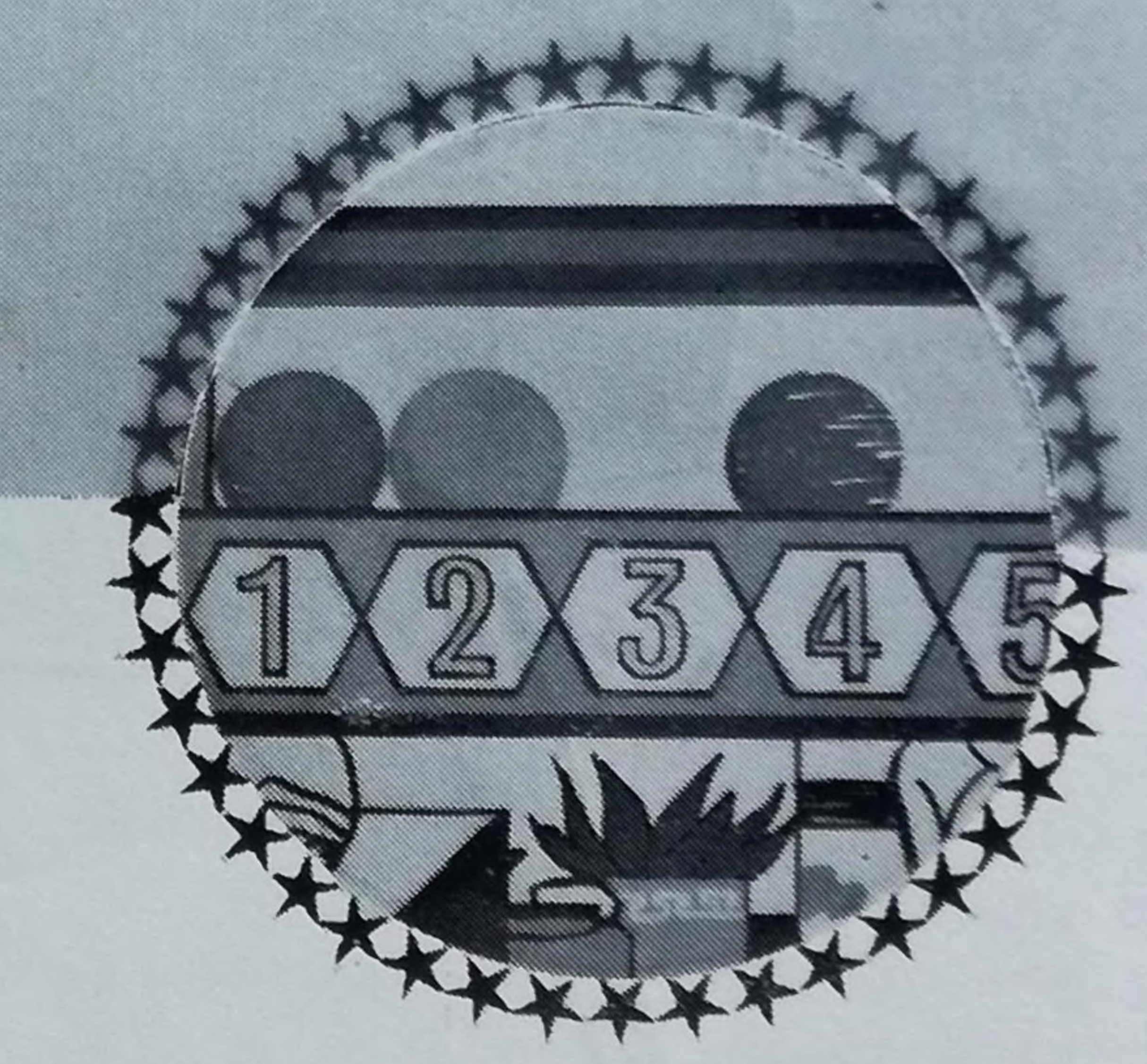
MEDALLA DE ORO
XIII EXPOSICION INTERNACIONAL
DE BRUSELAS

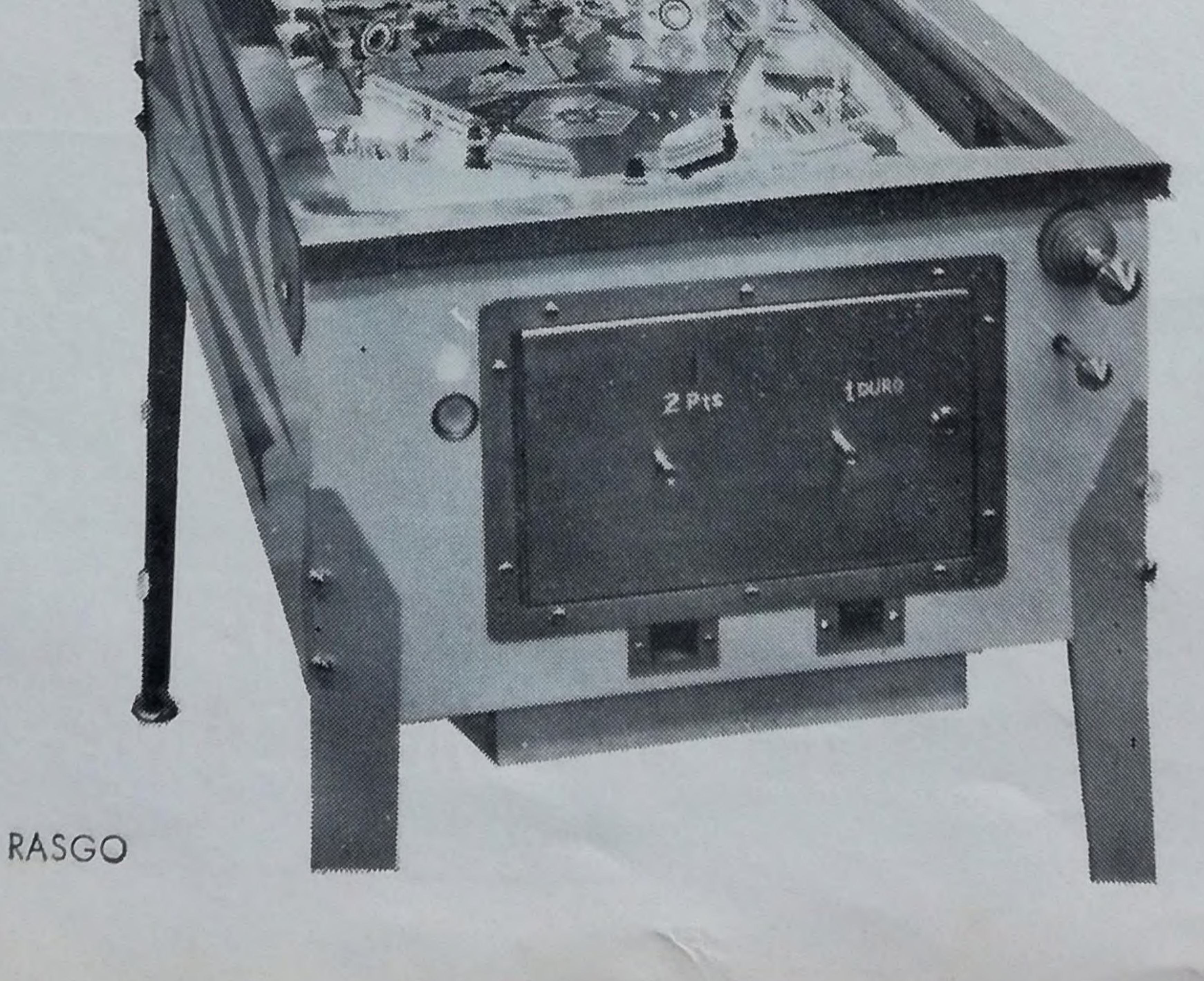
Y EN LA IV FERIA
IBERO-AMERICANA

Antes, CAN|CAN, TAHITI, Coral, ... y ahora...

el PIN/BALL más sensacional y espectacular de todos los tiempos

KING BALL





Los pin-balls MARESA
se amortizan fácilmente.

Fabricado por

MARESA

Valderribas, 73
MADRID-7

Pídanos una demostración

RASGO

ESPAÑA

El tablero, de madera especial, está grabado en serigrafía. Los "bumper flippers" y dianas son de plástico y tienen un atractivo cambio de luces. El mueble, decorado con poliester, es lavable y está reforzado con marco de acero inoxidable. Cabe destacar que el *King-Ball* tiene un circuito especial con el que son prácticamente imposibles los cortocircuitos.

EL RELOJ

Este nuevo pin-ball de Faer presenta una novedad muy interesante. Nos referimos a su pantalla en relieve. También es de destacar su buena decoración, característica especial de todos los fabricados de esta firma. En dicha pantalla figura un reloj que marca los minutos de acuerdo con el juego. Cada hora que consigue avanzar el jugador obtiene una partida gratis. Cuando las manillas marcan los veinte o cuarenta minutos, hay otra oportunidad de conseguir partida. También hay partidas por tanteo.

El tablero de juego es de plástico especial, pintado por el envés, según el sistema original de Faer, para proteger la pintura del roce de la bola, lo que permite su conservación ilimitada. Otra característica que distingue a este pin-ball es su bajo precio sin perder calidad, que permite a los técnicos de Faer afirmar que es la máquina prácticamente sin averías.

RALLY MONTECARLO

Kromson ha acertado, por fin, con su último modelo, *Rally Montecarlo*. Después de sus dos modelos anteriores a base de laberintos y barreras, ha desembocado en un juego de bumpers—aunque con técnica propia—que está teniendo una gran acogida.

Posee cuatro formas distintas para conseguir partida. El tablero de juego es de formica de color negro, animado a base de estrelleo de luces, en lugar de dibujos serigrafiados, que le confiere una total inalterabilidad. El frontal luminoso y el mueble de formica caoba con tapa de acero inoxidable, constituyen una agradable y lujosa presentación, que se complementa con un suave y silencioso funcionamiento. Va provista de dos monederos, para dos y cinco pesetas.

Al parecer se trata de un modelo plenamente logrado, diseñado totalmente en España y con patentes españolas premiadas en la Exposición Internacional de Inventores de Bruselas el pasado año.

DEL EXTRANJERO

Alemania

DIFICULTADES DE LA ELTEC-CONTINA

El Consejo Consultivo de la Eltec-Contina GmbH & Co, sociedad berlinesa, ha informado a sus accionistas por carta circular que parece imposible que la producción en serie del nuevo modelo de automático musical M 100 pueda comenzarse a fabricar este año, aunque podrían haberse obtenido demandas en cantidad suficiente. El prefinanciamiento del utillaje no ha podido realizarse. "Continuar la fabricación de modelos existentes hasta ahora se ha demostrado poco práctico en vista de que los precios han sido deteriorados por el dumping", hace notar el presidente del Consejo de accionistas. En estas condiciones, el Consejo Consultivo ha avisado a la Eltec que suspenda la fabricación de aparatos automáticos. Resumiendo la situación, el Consejo no ve la posibilidad de llevar a cabo un concordato extrajudicial, como se había pretendido.

Italia

DEMANDA DE LOS EXPLOTADORES

La Comisión Ejecutiva de la Asociación de Explotadores Italianos (F. A. P. A. R.) ha decidido apelar al presidente del Consejo italiano con el fin de que se cree una reglamentación legal que dé a la explotación de juegos automáticos el sitio que le corresponde en la vida económica italiana. Como es sabido, el Tribunal constitucional italiano había declarado anticonstitucional una prescripción legal que entregaba la práctica de los automáticos al rango de oficios subalternos. El cambio de reglamentación que la profesión del automático esperaba en virtud de esta decisión no ha salido aún, por lo que la Asociación se ha visto obligada a la actual reclamación.

Estados Unidos

FALTA DE PIEZAS DE MONEDA

Desde hace algún tiempo se hace notar en los Estados Unidos una grave falta de piezas de moneda. Esto es debido principalmente al aumento regular del número de aparatos automáticos de todas clases.

Carrera de coches SUPERSON

DISTINTA A TODAS

MAS ATRACTIVA

MAS COMERCIAL



DETALLES E INFORMES

Billares QUEVEDO

Arapiles, 5

MADRID-15

TRES EXPOSICIONES INTERNACIONALES

PARIS: XI Salón Técnico Internacional
VIENA: Incomat
LONDRES: Exhibición de aparatos recreativos

En el variado campo de muestras y exposiciones internacionales el automático adquiere cada año relieve mayor, fruto del lugar preferente que va ocupando en nuestra civilización. Ultimamente el «Equip' Hotel» (XI Salón Técnico Internacional del Equipo Hotelero) y el Incomat, de Viena, a los que hay que añadir la gran exposición inglesa de la exhibición de juegos electrónicos, han visto una nueva serie de máquinas y aparatos en los que los fabricantes exponen las últimas maravillas del perfeccionamiento y la técnica de la electrónica. Entre las novedades presentadas figuran un billar eléctrico de automóviles, de marca americana, en el que uno o dos jugalores pueden desarrollar una carrera. Otro aparato reproduce exactamente la conducción de un automóvil. Va provisto de un volante y de cambio de velocidades, que permiten hacer circular un pequeño vehículo sobre una pista. Por último, el juego de la dirección geográfica. Consiste en un recorrido entre dos ciudades—París y Nueva York—, que hay que realizar salvando una serie de obstáculos.



PROBLEMAS DEL MERCADO FRANCES DEL AUTOMATICO

* La importación masiva de máquinas americanas ha sobrepasado su capacidad de absorción

Competencia sin cuartel entre los importadores

La superabundancia de máquinas automáticas de varias firmas americanas importadas en Francia ha creado un verdadero marasmo en el mercado. En los últimos años la importación masiva de máquinas procedentes de los Estados Unidos han sobrepasado las posibilidades de absorción del mercado. Una competencia sin cuartel se ha establecido entre los importadores, que han realizado la venta de sus aparatos a precios y condiciones de crédito que no pueden mantenerse más que un tiempo limitado. Por su parte, los explotadores se han visto obligados, para sostener la competencia de sus colegas, a reemplazar su material a un ritmo que impedía una amortización normal. Esta competencia ha impulsado también a conceder condiciones más ventajosas a los dueños de bares y cafeterías, lo que no permite un margen de beneficio razonable.

Soluciones: Limitar cuantitativamente las importaciones y limitar los porcentajes ofrecidos a los dueños de bares.

Música, canciones



Comentario al HIT PARADE 1964

Hay varios nombres en cabeza: Los Beatles, los escarabajos de Liverpool, que han sido noticia en todo el mundo a lo largo de 1964; Charles Aznavour, autor y cantor de «La Mamma», que hizo un viaje a Rusia para conocer a su abuela; Gigliola Cinquetti, la revelación de San Remo, que a fuerza de cantar «No tengo edad», sí va teniendo edad; Rita Poavone, otra italianita de pocas pulgadas de estatura, que siempre lleva pantalones y está enamorada del batería de su orquesta; Sylvie Vartan, la Dulcinea de J. Hallyday; Marie Laforet, la actriz de cine que ha irrumpido en el campo del disco con fuerza arrolladora; Adriano Celeantano, el italiano feo. Y no faltan los ídolos españoles en los tocadiscos automáticos: Luis Gardey, Miguel Ríos, Tito Mora, Raphael, Michel, y los extranjeros que triunfan en España, como Luis Aguilé y Enrique Guzmán. Extranjeros hasta cierto punto, porque hablan español como nosotros.

En los conjuntos, los Pekenikes, el Dúo Dinámico, que continúa en cabeza, los 4 Brujos, y entre los extranjeros, además del «boom» de los Beatles, los Surfs, los TNT, etcétera, han marcado el índice de popularidad.

Son nombres que han apasionado durante doce meses a la juventud de todas partes.

EXITOS DEL MOMENTO

Tal vez por vez primera en el Hit Parade nacional un conjunto español, con una creación española, ha conseguido desbancar los éxitos extranjeros y situarse a la cabeza de las ventas de discos en nuestro país. Nos referimos a los Brincos, que con el estupendo ritmo de "Flamenco" han conquistado el mercado y comparten con la Yenka, el baile de moda, los primeros puestos, según las encuestas y sondeos que realizan diversas emisoras de radio.

Otros éxitos del momento son: "Se llora, se ríe", premio del Festival de San Remo; "Qué noche la de aquel día", el fabuloso éxito de los beatles, récord de ventas durante muchas semanas que aún conserva gran parte de su popularidad, y "Conocerte mejor", de los Mustangs.

y discos



JOHNNY HALLYDAY SYLVIE VARTAN Y EL PIN-BALL

Es una fotografía simpática, cariñosa, simbólica para cuantos componen el ancho mundo de la industria del automático. Johnny Hallyday, una de las "figuras" más cotizadas de los tocadiscos automáticos, se coloca ante el pin-ball para distender sus nervios, relajándose unos minutos con el juego de la bola traviesa, después de una agotadora sesión de *twist*. A su lado, Sylvie Vartan, esa chica monísima, joven hasta más no poder, que ha subido por las escaleras del éxito después de su recital en el Olympia de París. Una pareja ideal que mantiene en vilo a millones de jóvenes de todo el mundo con la magia de sus voces y sus guitarras, o con la cadencia suave de una canción melancólica cuando canta Sylvie. Por cierto, han fijado ya la fecha de la boda: el 16 de junio en Laconville, pueblecito francés donde la novia tiene una propiedad.

El héroe de los juke-boxes es un gran aficionado al automático. Mientras maneja los botones y sigue el impulso de los resortes, un universo de canciones futuras, de ritmos trepidantes le puebla la mente. También Juan Felipe Smet, nacido el 15 de junio de 1943 bajo el signo de los Gemelos, en el número 3 de Malesherbes, más conocido por Johnny Hallyday, que se hizo notar en el Golf-Druto después de una infancia nómada por los caminos de Europa y que grabó su primer disco a los dieciséis años, también el rubio Johnny de blusón negro y cabellera revuelta se entretiene con el pin-ball. Igual que los millones de jóvenes que escuchan sus canciones. Johnny, que triunfó clamorosamente con la canción "Makin-Love" ("Amarte locamente"), tiene los mismos gustos que sus admiradores. Es un chico como los demás, que ha tenido que ir al servicio militar y que, eso sí, ha ganado muchos millones de francos. Pero siempre hay tiempo, un rato, para consagrarlo a un juego que cuesta tan poco y que divierte tanto. Y mientras corre la bola, con la mirada fija en el cuadro, la dulce Sylvie Vartan, la fiel Sylvie, al lado de su Johnny.

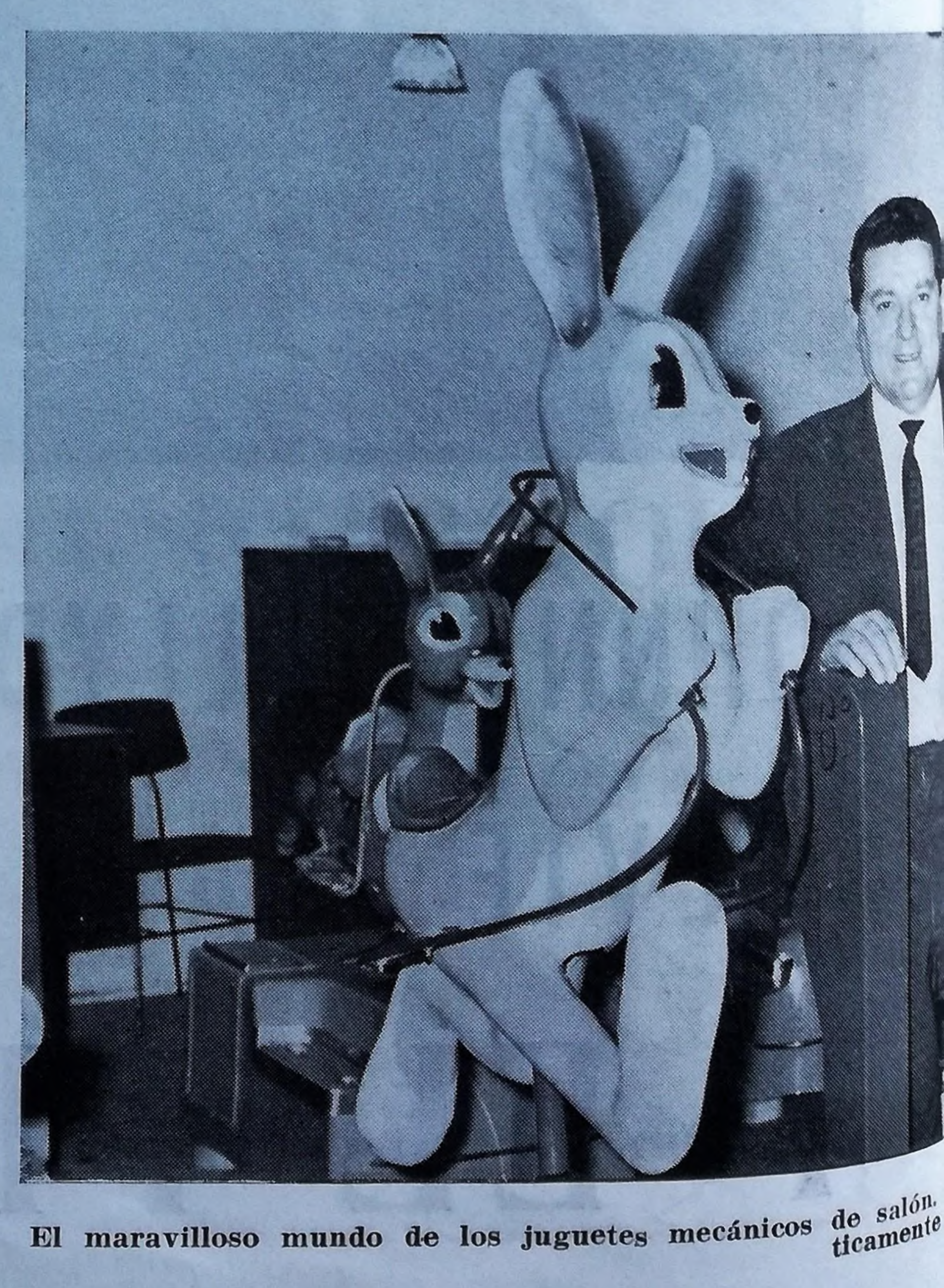
LONDRES: Cita

* ✶ La única Exposición dedicada
* ✶ Magníficas muestras de apar
* ✶ Escasa variedad en Pin-Balls
* ✶ El auge de las máquinas trag



Buena presentación de los stands

Con ese concepto pragmático de los ingleses, el salón presentaba cierto aspecto de mercado, más cuidado en su contenido que en su continente. Faltaba espacio para las numerosas máquinas presentadas. Pero la falta de detalles del gran salón estaba compensada de sobra por la buena presentación de los *stands*.



El maravilloso mundo de los juguetes mecánicos de salón. ticamente

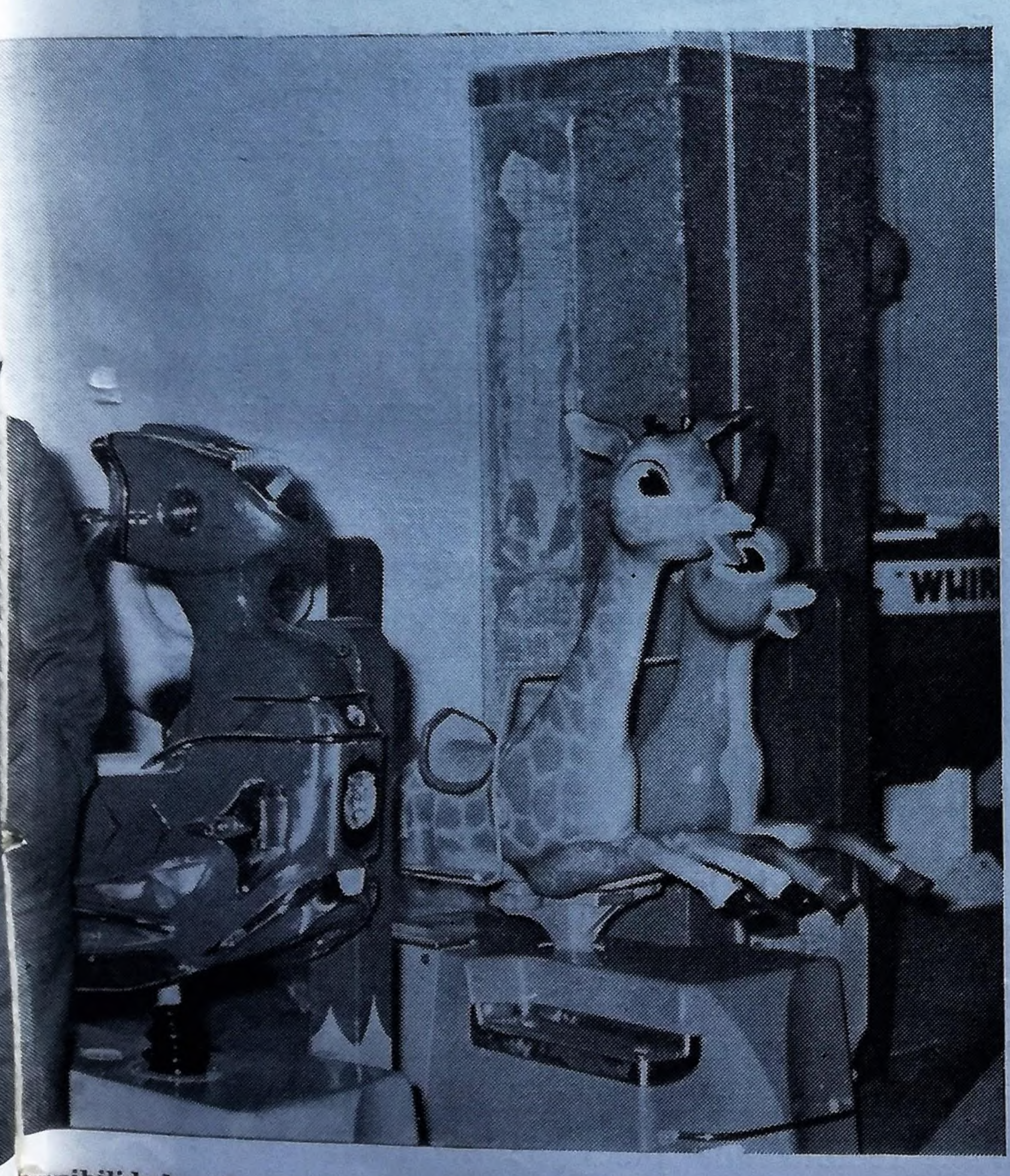
Se ha celebrado este importante certamen, primero de los dedicados al automático el presente año y el único destinado exclusivamente a los aparatos recreativos. Durante los días 26, 27 y 28 de enero, sesenta y seis firmas relacionadas con el automático — fabricantes, comercializadores e importadores—han presentado en los ciento treinta y ocho *stands* del New Royal Horticultural Hall las últimas novedades de este tipo de máquinas.

del automático

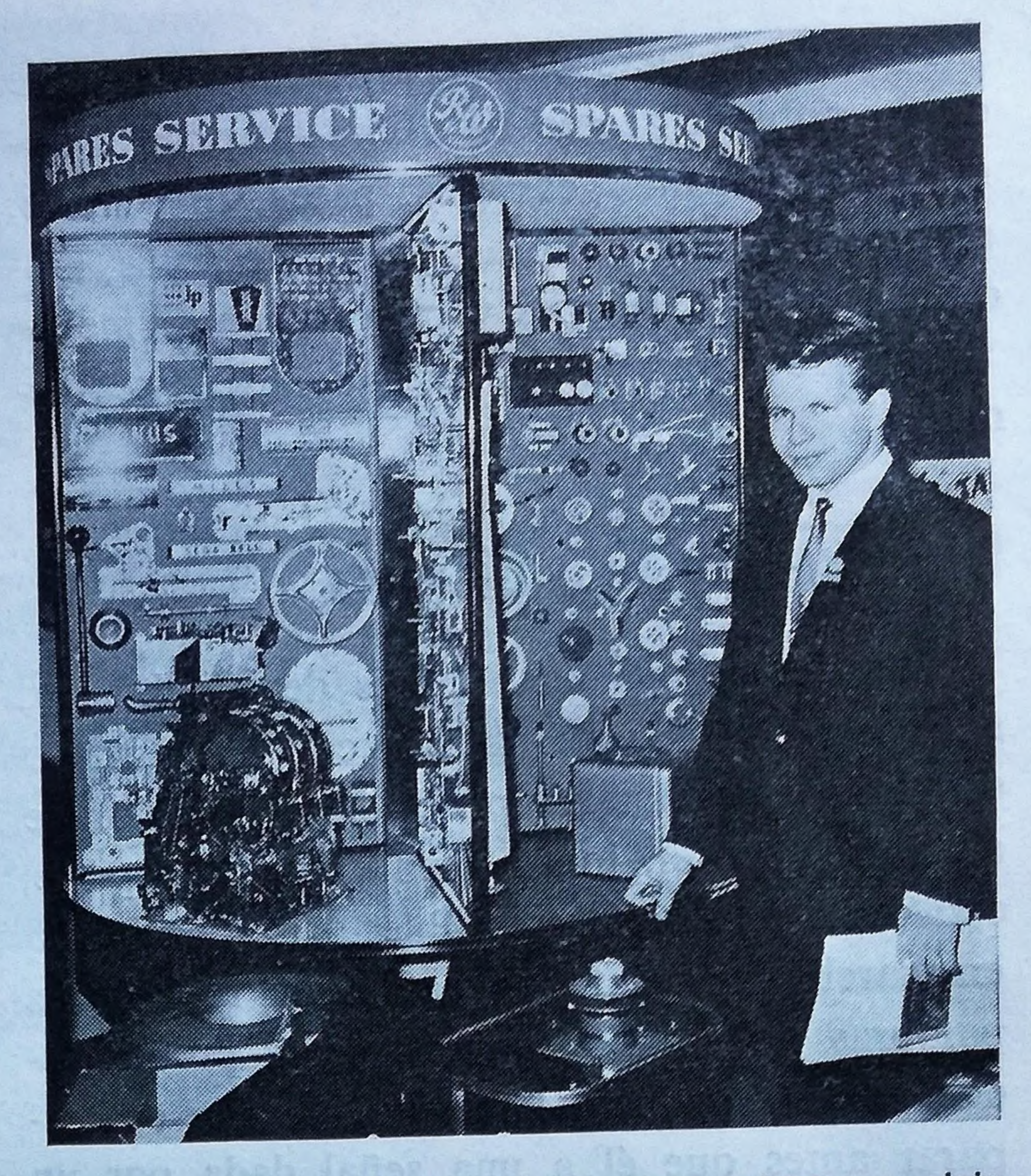
lusivamente a juegos automáticos.
de recreo de salón.
Juke-Box.
erras.

Público selecto

El público, numeroso, correcto e interesado. Entre el ruido de las máquinas, el rumor sordo de risas y conversaciones, la música de los juke-box, los grupos de compradores y expertos cambiaban impresiones. Un buen detalle de la organización: todas las máquinas se accionaban con fichas que proporcionaba la Dirección de la exposición.



...osibilidades de explotación de estos aparatos están todavía prác...
...tas en España.



Una buena organización exige un perfecto servicio de reparaciones. He aquí uno de los «stands» de piezas de recambio presentado por una firma británica.

Prácticamente las persosalidades más relevantes del automático se dieron cita allí. Entre ellas, el presidente de los fabricantes alemanes, el de la Bally de Chicago, el de la Federación de los Comercializadores y Explotadores de Francia. Entre los asistentes españoles figuraban los representantes de Faer y Talleres Azcoyen. Como dato curioso cabe señalar la presencia de una mujer, distribuidora en Suiza de una importante firma de tocadiscos alemana.

La exposición

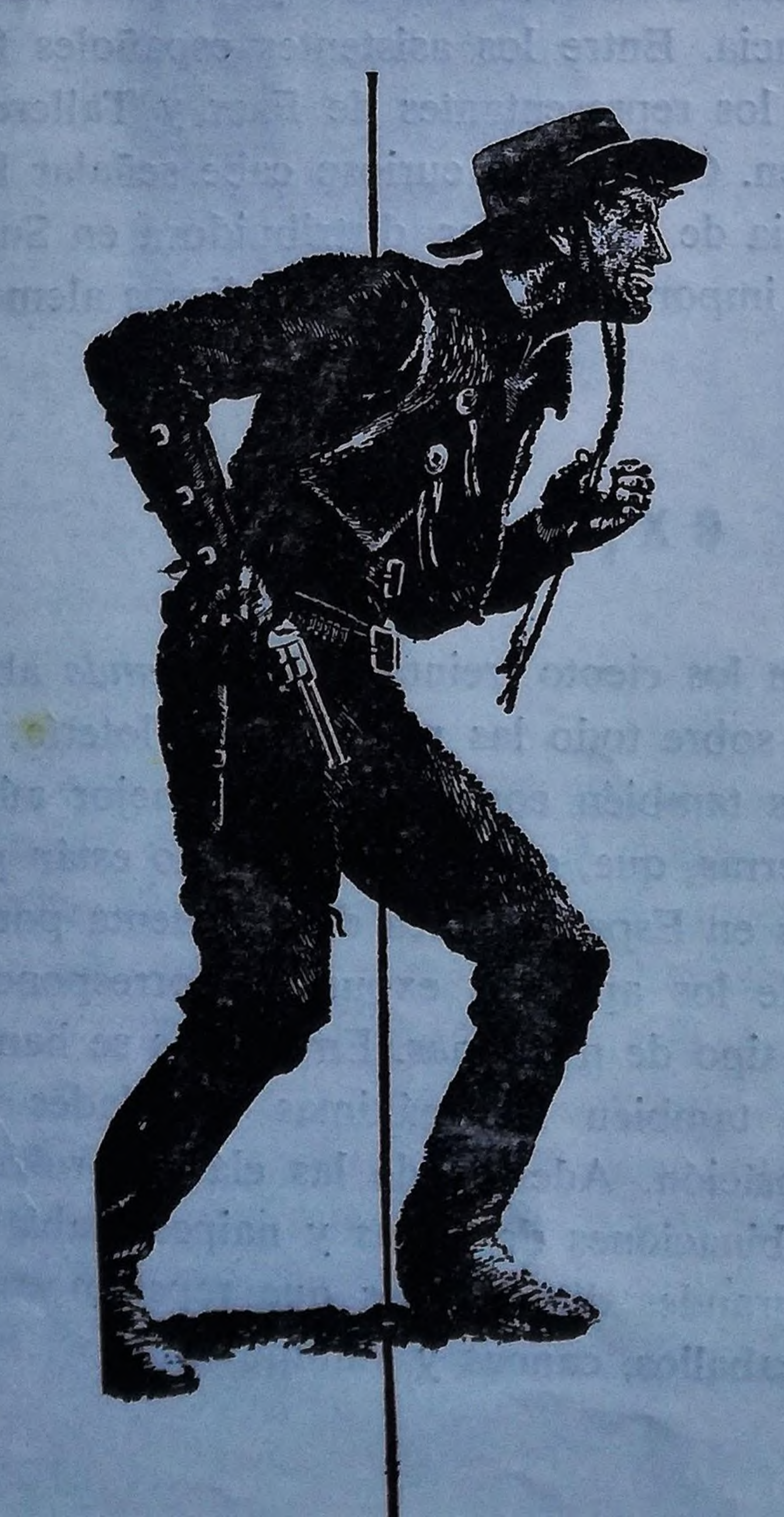
En los ciento treinta y ocho *stands* abundaban sobre todo las máquinas de lotería, conocidas también como ruletas, o mejor aún tragaperras, que, como es sabido, no están permitidas en España. Cerca del cincuenta por ciento de los aparatos expuestos correspondían a este tipo de máquinas. Entre ellas se han ofrecido también las máximas novedades de la exposición. Además de las clásicas ruletas de combinaciones de frutas y naipes, había otras de grandes dimensiones que repetían carreras de caballos, canoas y automóviles.

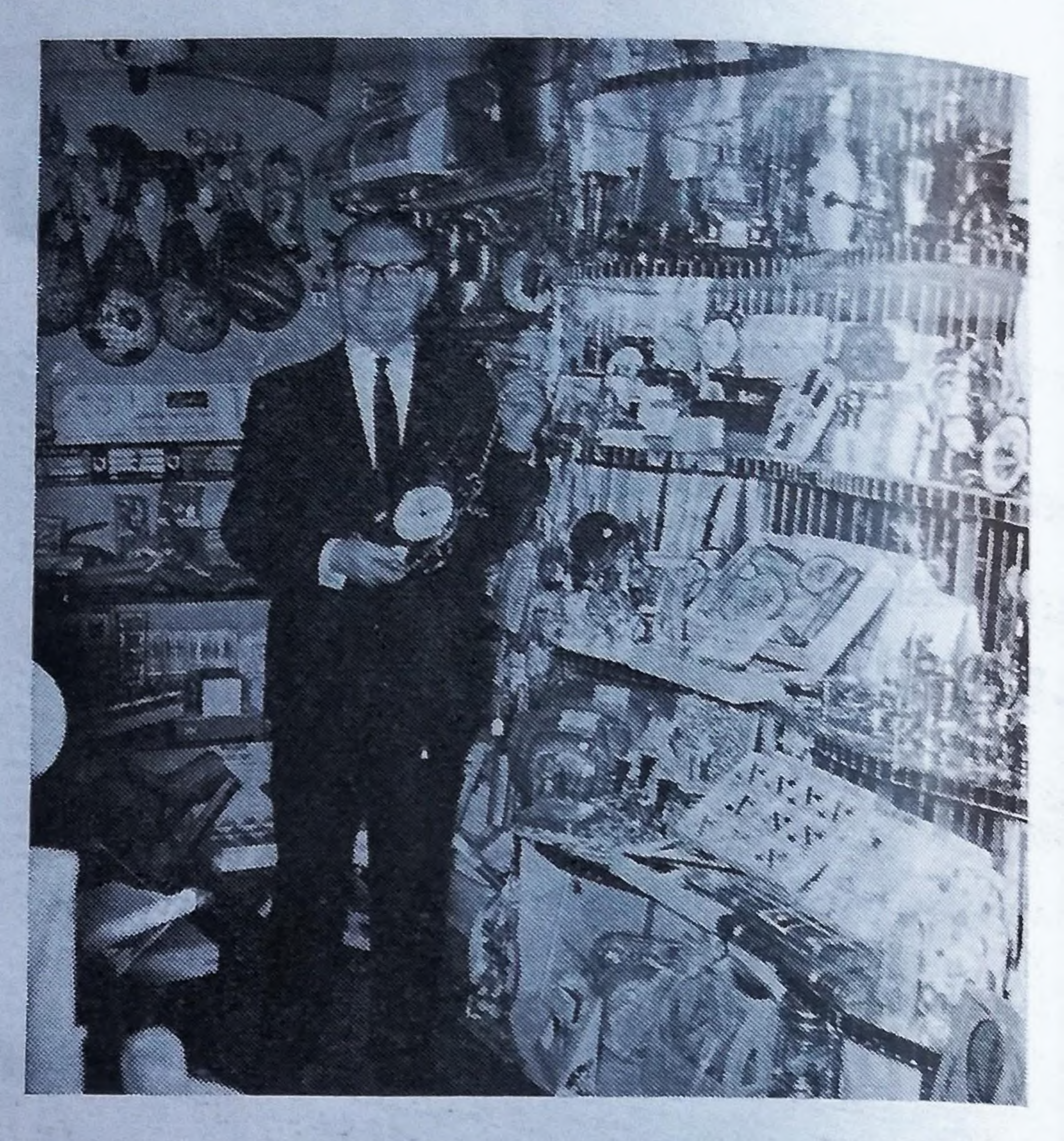
Igualmente merece destacar la magnífica serie de aparatos de recreo de salón tan poco conocidos en España: caballos, patos, diligencias, automóviles, locomotoras, juegos de bolos, máquinas de tiro, aviones y otros ingenios mecánicos que harán las delicias de la gente menuda.

Un cow-boy que dispara

Uno de los que más interés despertaba era, sin duda, "Mr. Top Gun", un cow-boy armado de dos descomunales pistolas. El jugador se sitúa frente a él, junto a un pequeño soporte, con otros dos revólveres. Puesto el mecanismo en marcha, una cinta magnetofónica repite unas palabras de desafío supuestamente pronunciadas por el cow-boy. El juego consiste en disparar antes que él a una señal dada por un cronómetro. Si el jugador es más rápido, el cow-boy repite unas palabras como si hubiera sido herido. Pero si es él quien dispara antes, las palabras son de júbilo.

Otro aparato muy curioso es un cohete interplanetario que finge un vuelo espacial. En fin, todo un mundo maravilloso de juegos mecánicos.





Algunos expositores disfrazaron su «stand» de máquinas automáticas en una tienda de «souvenirs». El amable caballero ofrece un curioso reloj.

Tocadiscos y pin-balls

Pocas novedades en este tipo de máquinas, así como en distribuidores automáticos. Los modelos de tocadiscos, con ligeras variantes sobre los anteriores, fueron presentados por dos firmas alemanas y una americana. Igualmente escasas diferencias en los pin-balls, donde descubrimos los familiares modelos americanos.

Organización

Minuciosa y cuidada. Profusión de folletos y publicidad; programa oficial con descripción detallada y exhaustiva de cada uno de los *stands*. Oficinas de información, de objetos perdidos, consigna, buffet, servicio de fotógrafos, etc. Una muestra más de la buena organización, en que son maestros los ingleses.

Cocktail de gala

La sociedad alemana Loewen Automaten, de Bingen, ofreció un cocktail, seguido de un baile de gala, a los distribuidores de su firma. Durante el mismo, celebrado en una suntuosa *suîte* del Hotel Russel, el presidente de dicha entidad recibió una placa de homenaje que le ofrecía la firma americana Bally.



Todavia hay quien confunde las máquinas accionadas por monedas con las vulgares tragaperras. Afortunadamente en nuestro país no cabe semejante confusión, puesto que las últimas están prohibidas. He aquí algunos de los modelos presentados en Londres.

La sensación y novedad corrió a cargo de las máquinas de apuestas. He aquí una ruleta gigante. Los pequeños recipientes de los costados es el lugar donde cae el dinero cuando el jugador colocado allí gana la apuesta.

HACIA LA ARMONIA DE TODOS LOS QUE INTEGRAN EL AUTOMATICO

ENTREVISTA CON EL VICEPRESIDENTE DE AFARESA



Don Miguel Ortega charla con nuestro director

Para que nos detalle los aspectos y objetivos más importantes que han determinado la constitución de una asociación de fabricantes de automáticos en España (AFARESA) hemos entrevistado a su actual vicepresidente electo, don Miguel Ortega Avilés, personalidad tan relevante y conocida en la industria y comercio del automático que no necesita mayor presentación.

—¿Quiere usted explicar la finalidad primordial de AFARESA?

—Pensamos que la asociación de fabricantes será, en definitiva, la mejor defensa del explotador. Nuestra finalidad primordial es conseguir la armonía de todos los que integramos el automático para llegar a conseguir el interés y beneficio común. Esta revista puede considerarse nuestro primer paso y objetivo. Tenemos en proyecto lanzar otros de verdadero interés.

SANEAR EL MERCADO

—Ha hablado usted de defensa del explotador, ¿puede ampliar sus puntos de vista al respecto?

—Sí; aunque están en la mente de todos. Hay que continuar saneando el mercado en favor del verdadero explotador. Esto lo tenemos que hacer entre todos. También es importante eliminar a los insolventes que viven del engaño, sorprenden la buena fe del fabricante y minan el mercado, con efectos ruinosos para el explotador consciente y responsable. Estos individuos son parásitos del verdadero explotador, sólo siembran obstáculos y confusionismo. Para acabar con ese estado de cosas hemos creado un fichero de morosos.

—Los explotadores argumentan que hay demasiados modelos en el mercado, que se fabrica más que su capacidad de absorción.

—A mi modo de ver no se lanzan muchos modelos. No puede considerarse excesivo un modelo cada ocho meses. Yo creo incluso que el explotador debe contar con varios modelos diferentes para su rotación.

INVERSION EXTRAORDINARIA

—Sin embargo, el argumento en el que más se insiste es en la falta de tiempo para amortizar un modelo antes de que el siguiente salga al mercado.

—Esa idea debe revisarse ante la nueva situación del mercado. Hay que atender este negocio como es. El comercializador debe ser un comerciante con mentalidad de comerciante, que vea en el automático un negocio como otro cualquiera. Yo considero que las máquinas accionadas por monedas todavía siguen siendo una inversión extraordinaria y lo seguirán siendo en el futuro. En España estamos empezando prácticamente. Y si no basta con estudiar

la capitalización de esas inversiones. Hay que tener en cuenta que no todas las máquinas se amortizan igual. Las más rentables sostienen a las que lo son menos. Pero esto ocurre en todos los negocios. Lo importante es darse cuenta de la realidad.

ASOCIACION INDISPENSABLE

—Hablemos ahora de los fabricantes, ¿en qué cree que es más útil una asociación que un conjunto de industriales independientes?

—Ya dije antes que con nuestra Asociación pretendemos buscar una profesionalidad a toda la rama del automático que nos dé seguridad y eficiencia a todos. Informar a los que estamos dentro, orientar a los vengan de fuera y organizarnos nosotros mismos. Por ejemplo, estoy seguro que los fabricantes dejarían con muchos gusto de vender directamente. Esta sería una buena defensa complementaria para el explotador. Ahora, si una máquina es muy rentable los dueños de los bares la compran en fábrica y consiguen todos los beneficios; por el contrario, si no lo es, la dejan en manos de los explotadores. Además, la Asociación era ya imprescindible. La industria española del automático ha alcanzado su mayoría de edad. Pasaron los tiempos en que se vendía todo.

—Quiere usted añadir alguna cosa?

—Pues sí. Que pronto habrá grandes novedades, que los fabricantes tenemos también nuestra espada de Damocles sobre la cabeza: el mercado exige que nos depuremos. El que fabrique mal, desaparecerá. La competencia se establecerá sobre todo en la calidad.

Sugerencias



La intención primera de Automático Español *es entablar diálogo sincero con todos los que de alguna manera viven o se relacionan con las inquietudes de la nueva y arrolladora industria de las máquinas accionadas por monedas. Conocemos los problemas que acompañan a este crecimiento. No hay desarrollo sin trastornos. Por nuestra parte no regatearemos esfuerzo y voluntad para llegar a todos. Pero necesitamos al mismo tiempo conocer cada una de las opiniones de los que componen la extensa gama del automático. De su confrontación con nuestras ideas saldrá la síntesis que nos permita seguir adelante.*

Como símbolo generalizador de esta intención traemos hoy a nuestras páginas a tres personalidades diferentes, representativas de cada una de las facetas del gremio del automático: un fabricante, un explotador y el propietario de un bar. Ellos han hablado con entera libertad y nosotros hemos reproducido sus palabras íntegramente. Las páginas de Automático Español *siguen abiertas. Esperamos nuevas opiniones y cartas de nuestros lectores.*



LA MEJOR MAQUINA

— Nuestra mejor máquina somos nosotros mismos.

— Los avisos que recibimos, quedan atendidos en 2 horas.

— El principal problema del explotador son los porcentajes.

Habla Don MANUEL GONZALEZ-COMES, de VALENCIA

—Yo inicié este negocio con la ingenuidad característica de todos los que empiezan. Se piensa que sólo hay que recoger el dinero—dice don Manuel González Comes, explotador del local de aparatos electrónicos "Eleval", en Valencia.

Cordial, acogedor, se sintetizan en él las cualidades del hombre levantino, que junto a un espíritu comercial despierto sabe unir esa vieja afición humanística de los pueblos mediterráneos. Celebramos la entrevista en su despacho, situado en la misma calle donde se encuentra el salón. La oficina todavía es una instalación provisional, que proyecta reformar. En una pared tiene el *planing* de la situación de sus máquinas, y enfrente, una reproducción de la carta marinera de Juan de la Cosa. Asiste a la entrevista don Agustín Palau, gerente de la empresa desde su fundación en 1957.

—Primero empezamos con los tocadiscos; al año nos extendimos a los pin-balls. Desde entonces el negocio se ha depurado. Ha aumentado la competencia, pero ha mejorado la calidad.

Aunque es explotador, la actividad principal del señor González Comes es la de vendedor de máquinas. Su campo de actuación abarca las provincias de Castellón y Valencia. Viaja con frecuencia, porque opina que los contactos personales con el cliente son fundamentales.

—Pero no hay que olvidar que el negocio se hace también planificando desde la mesa del despacho.

Planificar, organizar, amparar las ventas para vender más, son palabras que pronuncia con frecuencia, exponentes de su sólido criterio comercial, pues el señor González Comes es además profesor mercantil.

—Nuestra mejor máquina—interviene el señor Palau—somos nosotros mismos, nuestra seriedad. Sin ella, los negocios no pueden marchar.

Su seriedad es un bien organizado taller para reparaciones y atención de averías, situado en la planta baja. Los avisos que reciben quedan atendidos normalmente en un plazo de dos horas. Para ello cuentan con varios especialistas en electromecánica y un almacén con repuestos de todas las máquinas que representan.



Don Manuel González-Comes en su despacho de Valencia.

EL SALON "ELEVAL"

El señor González Comes invita después al periodista a visitar su local. Es pequeño, pero muy acogedor. Bien iluminado y con una fachada atrayente y moderna, tiene en él diecinueve máquinas variadas —tocadiscos, pin-balls, futbolines—de distintos fabricantes. Casi todas se encuentran ocupadas por muchachos, que entre voces y gritos siguen con apasionamiento el juego.

—Es la hora punta—explica sonriente el señor González Comes—. Aquí, en Valencia, lo característico son los bares con pin-balls y los pequeños salones. Claro que hay excepciones, como los grandes salones de Billares Colón y Billares Valencia.

—Desde su situación de explotador-comerciante, ¿cómo ve al fabricante?

—Creo que ante todo hay que comprender que el mercado ha variado. Se debería estudiar sus posibilidades actuales y reales para ajustar a ellas la producción. En cuanto a las máquinas, es verdad que cada vez son más perfectas. Pero hay que llegar a la perfección americana, que ahora sólo se compensa por la diferencia de precios.

—Sitúe ahora al explotador.

—El principal problema es el de los porcentajes y el de la dedicación intensa al negocio. Todos sabemos las dificultades que encierra esta cuestión. Tal vez con la creación de explotadores fuertes y responsables sería posible sanear el mercado.

El señor González Comes hace una pausa y luego prosigue:

—También tendríamos que aglutinarnos. Crear conciencia de una profesión, que hasta la fecha permanece ignorada incluso ante las autoridades.

—Aparte de estas actitudes de tipo general, ¿cree que alguna medida concreta contribuiría a mejorar el mercado?

LA MEJOR MAQUINA



Tiene un bien organizado taller en la planta baja.

El señor González Comes sonríe, parece vacilar y al fin exclama:

—¡Hombre! Yo creo que una buena medida sería que los fabricantes se pusieran de acuerdo para comprar el *stock* de máquinas usadas, facilitando así su sustitución por otras nuevas.

Agradecemos a los señores González Comes y Palau la atención que nos han dispensado y abandonamos su local. En la calle, llena de gente y actividad, pensamos que tal vez no ha surgido ninguna panacea de nuestra entrevista y las cuestiones tratadas, más o menos, todo el mundo las conoce. Pero creemos que el hecho de discutir los problemas sacándolos del ámbito personal para proyectarlos en el colectivo es un primer paso. El diálogo es el segundo. Ambos son un buen método para llegar al camino de las soluciones concretas.

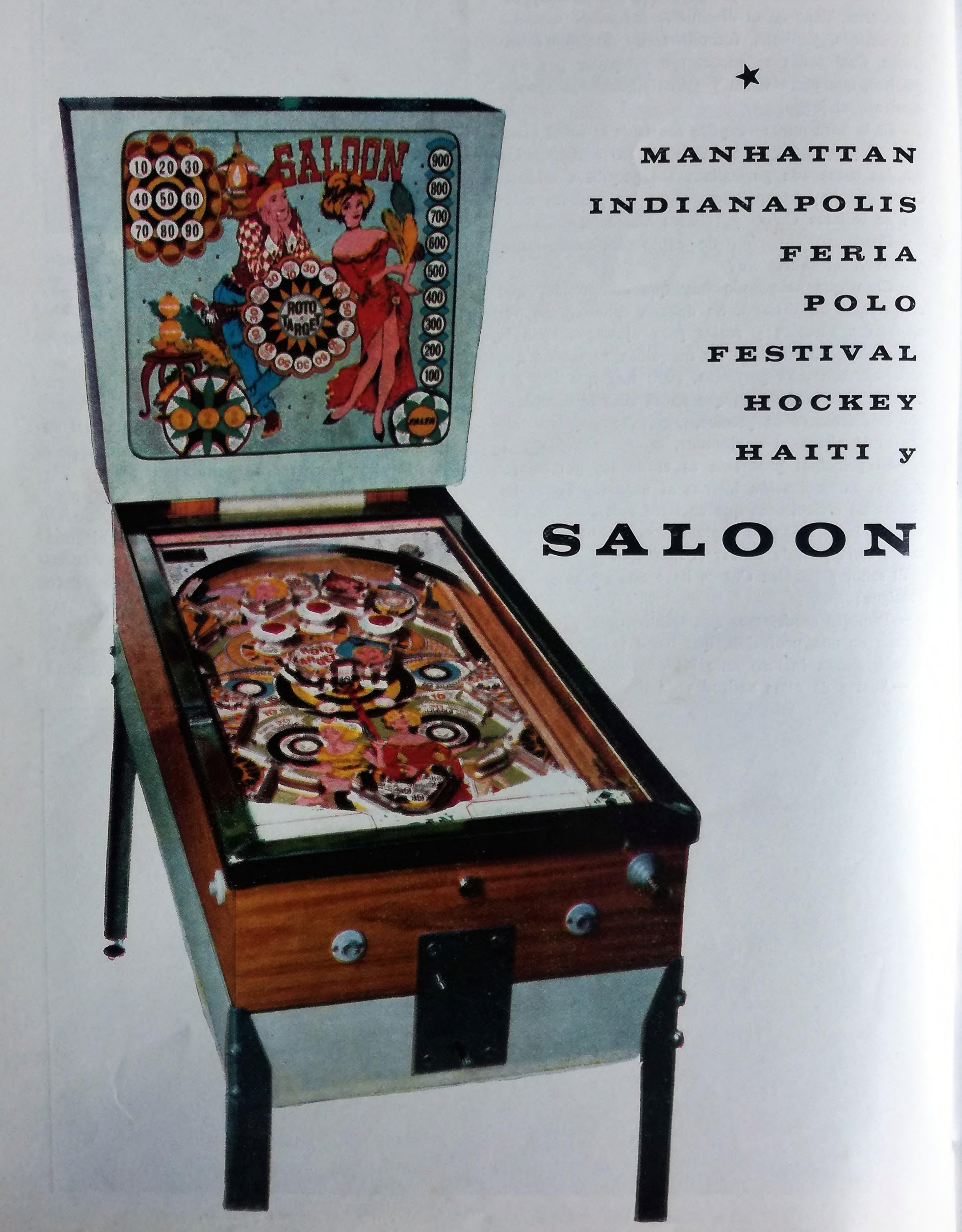


El salón «Eleval» (Electrónicos de Valencia) durante las «horas puntas».

TALLERES DEL LLOBREGAT, S. A.

San Baudillo del Llobregat

BARCELONA



En el bar REYCAFE de Madrid

Suena en el bar, procedente del tocadiscos automático, una melodía moderna. Es la voz de la joven cantante italiana Rita Pavone, pecosa y simpática, a la que sus compatriotas llaman "cara de zanahoria". Es la tarde del sábado y una animada clientela toma café tras de la barra. En el pin-ball, un muchacho pulsa los botones de babor y estribor de la máquina. Bajo el cristal del aparato, los pilotos se apagan y se encienden al chocar con la bola metálica.

EXITO INMEDIATO

El establecimiento, situado en la calle Hartzenbuch, se llama "Reycafé", y su dueño, don Fernando Clemente. El señor Clemente acaba de colocarse la chaquetilla blanca y mientras ata los botones se inicia el diálogo.

—¿Desde cuándo tiene usted el bar?

—Desde 1957. Concretamente, el bar se inauguró el mes de junio de ese año

—¿Por qué se decidió usted por el nombre de "Reycafé"?

—Sencillamente, por mi lealtad a la corona.

—Vemos que su establecimiento, con pin-ball y tocadiscos automático, reúne todas las condiciones necesarias para el entretenimiento le la parroquia...

—Pues sí. Un día me llevaron a ver una cafetería en la que había gramola, comprobé que aquello gustaba mucho a los clientes, me pareció una buena idea y me decidí a ponerla en mi bar.

—Por esta misma zona de San Bernardo, donde tiene usted su bar, ¿se habían adoptado ya las gramolas automáticas?

—No, porque aun eran novedad en el barrio.

—Fue rápido el éxito o le costó al público "entrar" en la máquina...

—El éxito fue inmediato. A la gente le gustaba ya escuchar un disco de su predilección cuando se tomaba una copa, o también otros venían expresamente para escuchar la melodía y el cantante de moda...

ULTIMAS NOVEDADES

—La moda dicta la selección de discos que entran en la gramola, no es eso?

—Pues sí. Yo selecciono las últimas novedades.

—Y el cliente, ¿no tiene en este sentido ninguna influencia?...

—Hay algunos clientes que me solicitan discos y yo procuro complacerles.

—¿Cuáles son los discos más de moda?

—Los de flamenco, sin duda. Después, las canciones napolitanas que canta el tenor ya desaparecido Mario Lanza, y la música moderna de jóvenes cantantes y conjuntos. Puede usted figurarse los nombres: los Beatles, los conjuntos españoles, y en otra línea, Rita Pavone, Gigliola Cinquetti, que con "No tengo edad" continúa todavía en "cartel".

—¿Cuál es, en general, el mejor día de la gramola automática?

—Sin duda alguna, los domingos; el público está de fiesta y, más o menos, el aparato no deja de funcionar en toda la jornada.

—¿Cada cuánto tiempo renueva usted la discoteca automática?

—No se trata de una renovación completa, por bloques de discos, sino que el cambio se hace cada mes, en que retiro tres discos y coloco otros tres en su lugar.

LAS MUJERES JUEGAN MUY POCO

Don Fernando Clemente posee asimismo un pin-ball nuevo, reluciente.

—¿Cómo se animó usted a adquirir una máquina?

—Vi la primera hará unos cinco años. También me gustó aquello; pude ver que distraía y la puse en "Reycafé".

—¿Con buen resultado?

—Desde luego. El aparato fue desde el principio una sorpresa.

En el bar REYCAFE

- El domingo es el mejor día para la gramola
- Las mujeres juegan muy poco al pin-ball
- Una máquina nueva cada temporada

Desde entonces renuevo las máquinas cada temporada...

—¿Qué período de tiempo abarca una "temporada"?

—Un año. Primero tuve una máquina "Penalty"; luego, una "Competición"; más tarde, una "Mus", y, por último, esta que ve usted ahora, una "Tahití". Todas me han dado un resultado magnífico.

—¿A qué tipo de personas les gusta sobre todo jugar a la máquina?

—A los hombres de mediana edad. Al menos eso veo yo desde que instalé el aparato.

—Las mujeres, ¿son jugadoras?

—Muy poco.

—Habrá ya verdaderos especialistas que conozcan el aparato como la palma de su mano...

—En efecto. Los que dominan todos los trucos para hacer partidas suelen ser los chavales. Pero aquí ya vienen cada vez menos jóvenes a jugar. Han puesto un salón de automáticos por aquí al lado y allí encuentran reunidas todas las máquinas de su gusto. De vez en cuando hay algunos pícaros que en lugar de echar la moneda introducen por la ranura una arandelilla del mismo peso y estructura que la moneda. Es ya un viejo truco, que algunos pícaros usan todavía.

INEXPERTOS

—¿Habrá siempre algunos inexpertos que no sepan cómo funciona la máquina?

—Sí. Siempre hay alguno que no acaba de descubrir la ranura o que no sabe impulsar la bola hacia la superficie de juego, pero suelen ser raros. Las máquinas son de manejo sencillo. De cualquier forma, a todo el que no se bandea bien con el aparato yo le enseño gustoso su funcionamiento.

—De las cuatro máquinas que ha tenido, ¿en cuál ha sido más difícil hacer partidas?

—En la "Competición". Algunos jugadores hasta se ponían nerviosos. Consistía en tener buen pulso.

—¿Marcha bien la clientela del automático?

—No puede ir mejor. Cada vez es mayor el número de aficionados que se entretienen con las máquinas. En ocasiones surge una especie de pugna por ver quién hace más puntos o quién logra una partida. Es algo económico, que está al alcance de todos. Y los modelos de aparatos son francamente sugestivos.

—¿Y usted es aficionado también?

—Desde luego. De vez en cuando, una vez cerrado el bar, pongo un disco en la gramola y juego al pin-ball.

—Usted no podía ser menos, señor Clemente.



Don Fernando Clemente, propietario de «Reycafé», en la puerta de su establecimiento.

CONSULTORIO FISCAL

Una revista que pretende abarcar todos los aspectos de las máquinas accionadas por monedas, tiene forzosamente que dedicar preferente atención a las disposiciones legales que regulan su funcionamiento para cumplir su propósito informativo y como elemento indispensable de orientación para todos los que estamos en el automático. No dudamos que esta sección será considerada en el futuro como una de las más interesantes de la revista.

Además de las leyes vigentes y las que puedan promulgarse en el futuro, daremos a conocer casos jurídicos concretos, cuyo fallo será indispensable conocer.

Contestaremos también cuantas dudas nos planteen nuestros lectores, fieles a la norma de utilidad que nos hemos propuesto.

Queda, pues, abierta la sección de consulta y asesoramiento.

Pequeños anuncios

La ley de la oferta y la demanda es, sin duda, el mejor regulador del mercado. El mercado del automático estará más saneado y funcionará con mayor perfección cuanto más amplias sean las noticias e informaciones sobre precios, condiciones, etc., que lleguen a conocimiento del lector.

*

En esta sección brindamos la oportunidad de ofrecer o pedir las máquinas automáticas que precise.

*

El importe de los anuncios será de dos pesetas por palabra.

Por si usted cree en el:



HORÓSCOPO



ARIES: Del 21 de marzo al 20 de abril

SALUD: Conveniencia de cambiar en la actividad habitual, cierto reposo o distracción y evitación de excesos.—DINERO: Gastos excesivos por motivos sociales o familiares.—AMOR: Noticia que preocupa o desconcierta. Cierta íntima decepción.



TAURO: Del 21 de abril al 21 de mayo

[redacted] apetito o sueño, etc. Noticia de amistad ausente. Oscilaciones de humor. DINERO: Cierta imposibilidad sobre algo que parecía muy fácil. Compra poco oportuna o de la que se arrepiente.—AMOR: Favorable para las cosas sin importancia.



GEMINIS: Del 22 de mayo al 21 de junio

SALUD: Riesgo de neuralgia, enfriamiento o catarro. Noticias buenas de fuera o en lo referente a la familia. DINERO: Restringir gastos y aprovechar las oportunidades.—AMOR: Imprevisto o sorpresa. Necesidad de una aclaración o rectificación.



CANCER: Del 22 de junio al 22 de julio

SALUD: Riesgo de autointoxicación o indigestión, exceso, etc. Moderación es lo aconsejable.—DINERO: Favorable del lado familiar o para personas con usted relacionadas.—AMOR: Dudas sobre una conducta o falta de esperadas noticias.



LEO: Del 23 de julio al 22 de agosto

SALUD: Tendencia al pesimismo y la depresión, cansancio, preocupaciones excesivas, etc.—DINERO: Noticia de interés profesional. Cierta indecisión. Compra mal realizada.—AMOR: Peligro de complicación, tensión emocional o apasionamiento.



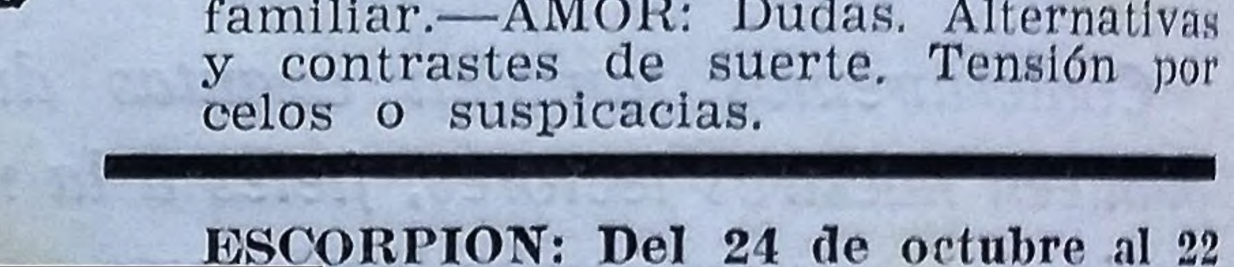
VIRGO: Del 23 de agosto al 23 de septiembre

SALUD: Temores injustificados. Conveniencia de iniciar un régimen mejor o más sano en sus hábitos de vida.—DINERO: Gastos superfluos o excesivos. Oportunidades comerciales. Sorpresa.—AMOR: Imprevistos buenos o adversos.



LIBRA: Del 24 de septiembre al 23 de octubre

SALUD: Algunas neuralgias o indisposición de tipo fugaz. Noticias familiares que preocupan ligeramente. DINERO: Gastos de carácter social o familiar.—AMOR: Dudas. Alternativas y contrastes de suerte. Tensión por celos o suspicacias.





ESCORPION: Del 24 de octubre al 22 de noviembre

SALUD: Tendencia a la vehemencia, irritación o cólera. Riesgo de excesos en trabajo, actividad, deporte, comida o bebida.—DINERO: Gastos en equilibrio con los ingresos.—AMOR: Prueba de admiración o afecto por parte de alguien. Sorpresa.



SAGITARIO: Del 23 de noviembre al 21 de diciembre

SALUD: Indigestión o trastorno pasajero. Buenas noticias para ausentes y en relación también con la familia. DINERO: Oferta o proyecto de interés. — AMOR: Favorables influencias en general, pero sin efectos concretos o en el sentido que personalmente le interesa.



CAPRICORNIO: Del 22 de diciembre al 20 de enero

SALUD: Conveniencia de empezar un nuevo régimen de vida.—DINERO: Fluctuaciones o vaivenes. Dudas sobre un proyecto o bien sobre alguna compra. Alternativas.—AMOR: Riesgo de tensión o apasionamiento. Noticias que interesan.





ACUARIO: Del 21 de enero al 19 de febrero

SALUD: Tendencia al optimismo o la euforia. Dolor neurálgico o ligero enfriamiento, que pasa pronto.—DINERO: Ofrecimiento o propuesta que puede interesar.—AMOR: Influjos en general favorables, con algunas sorpresas. Encuentro oportuno.





PISCIS: Del 20 de febrero al 20 de marzo

SALUD: Riesgo de alguna caída o golpe, o bien de exceso, y la consiguiente perturbación, cansancio o indigestión.—DINERO: Insistencia o petición eficaz. Retraso de algo pendiente.—AMOR: Motivo de preocupación por falta de noticias.



FABRICA DE APARATOS ELECTRO MECANICOS RECREATIVOS, S. L.